

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS**



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**“LA MOROSIDAD EN LAS CUENTAS POR COBRAR
COMERCIALES Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA
EMPRESA TRANSPORTES VIRCAR S.R.L EN EL AÑO
2016”**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

INTEGRANTES:

Bernaola Navarro, Aurora Yesenia

Casaico Rojas, Jhonatan Andrés

Palomino Palomino, Froilan

ASESOR: PONCE CANALES, JAVIER MARCIAL

**LINEA DE INVESTIGACION: NORMAS ETICAS CONTABLES EN EMPRESAS
PUBLICAS Y PRIVADAS**

LIMA-2019

**LA MOROSIDAD EN LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES Y SU
IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA TRANSPORTES VIRCAR
S.R.L EN EL AÑO 2016**

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales- Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar el Título de Contador Público, en la Universidad Peruana de las Américas.

APROBADO POR:

Mg. VINCES YACILA, VICTOR EDUARDO

Presidente

Mg. OLIVERA GUILLEN, EDWIN MIGUEL

Secretario

Mg. AGUIRRE GARCIA RODRIGO HILARION

Vocal

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación lo dedico primero a Dios por guiarme por el buen camino a mi madre por estar conmigo en cada paso que doy, por apoyarme en todo momento e impulsarme a salir adelante, todo lo que soy ahora es gracias a ella y a mis hermanos por el apoyo y la comprensión brindada.

Bernaola Navarro Aurora Yesenia

DEDICATORIA

Este presente trabajo de investigación lo dedico en primer lugar a Dios por guiar mi camino siempre, a mi familia quienes siempre me apoyaron y depositaron toda su confianza en mí.

Casaico Rojas Jhonatan Andres

DEDICATORIA

Mi trabajo de investigación es dedicado a mi familia, por apoyarme, por estar en los momentos más difíciles e impulsarme a salir adelante.

Palomino Palomino Froilan

AGRADECIMIENTO

A Dios a mi madre y hermanos por el apoyo constante en todo este camino profesional y a mis profesores por ser los guías en mi formación académica.

Bernaola Navarro Aurora Yesenia

AGRADECIMIENTO

A Dios y a mis profesores y sobre todo a mis familiares que estuvieron en cada paso brindándome su apoyo constante.

Casaico Rojas Jhonatan Andrés

AGRADECIMIENTO

A mis profesores por los consejos brindados a lo largo de este tiempo.

Palomino Palomino Froilan

Resumen

El presente trabajo de investigación, denominado **“MOROSIDAD EN LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE VIRCAR SRL EN EL AÑO 2016”**, se llevó a cabo con el fin de analizar la gestión en los cobros por parte de esta entidad, donde se evidencio la inexistencia de procedimientos y manuales en los créditos y cobranzas, para lo cual especificamos las conclusiones y recomendaciones cuyo fin es crear procesos de gestión de cobranza y reducir los márgenes elevados de morosidad en la cuentas por cobrar, esto mediante el desarrollo de procesos de mejora constante en la cartera de cobros, así como también que esto ayude a fortalecer la liquidez de esta empresa .

Este trabajo de investigación consta de 3 episodios: Planteamiento del problema, esto mediante la formulación y casuística, donde se evidencia la falta de desarrollo de un sistema de gestión en la cartera de clientes, que pueda evitar la morosidad en las cuentas por cobrar y que afecte la liquidez de la entidad, donde está ya no pueda afrontar sus obligaciones. También está el Marco teórico, donde mostraremos investigaciones relacionadas a la problemática que desarrollaremos, así como bases teóricas que utilizamos para discernir dudas en el desarrollo del presente trabajo de investigación. Y finalmente concluiremos con las conclusiones para así desarrollar recomendaciones y soluciones que ayude a mitigar la morosidad en las cuentas por cobrar.

Palabras claves: Morosidad; cuentas por cobrar; impacto en la liquidez.

Abstract

The present research work, called "MORTGAGE IN THE ACCOUNTS RECEIVABLE FOR COMMERCIALS AND THEIR IMPACT ON THE LIQUIDITY OF THE TRANSPORTATION COMPANY VIRCAR SRL IN 2016", was carried out in order to analyze the management of collections by the of this entity, which evidenced the inexistence of procedures and manuals in the credits and collections, for which we specified the conclusions and recommendations whose purpose is to create collection management processes and reduce the high delinquency margins in the accounts receivable, this through the development of processes of constant improvement in the collection portfolio, as well as that this helps to strengthen the liquidity of this company.

This research work consists of 3 episodes: Approach the problem, this through the formulation and casuistry, which evidences the lack of development of a management system in the client portfolio, which can avoid the delinquency in accounts receivable and that affects the liquidity of the entity, where it is no longer able to meet its obligations. There is also the theoretical Framework, where we will show research related to the problem that we will develop as well as the theoretical bases that we use to discern doubts in the development of this research work. And finally we will conclude with the conclusions to develop recommendations and solutions to help mitigate late payments in accounts receivable.

Keywords: Delinquency; accounts receivable; impact on liquidity

Tabla de contenido

CARATULA.....	I
DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTO.....	IV
RESUMEN.....	V
ABSTRACT.....	VI
TABLA DE CONTENIDO.....	VII
INTRODUCCION.....	VIII
 1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	
1.1 Descripcion de la Realidad Problematica	1
1.2 Planteamiento del Problema	2
1.2.1 Problema General:	2
1.2.2 Problema Específico:	2
1.3 Casuística	3
 2. MARCO TEORICO	
2.1 Antecedentes de la Investigación.....	31
2.2 Bases teóricas	33
 3. ALTERNATIVAS DE SOLUCION	
3.1 Metodos que se aplicaran en Transportes Vircar SRL.....	51
 CONCLUSIONES	
 RECOMENDACIONES	
 REFERENCIAS	
 APENDICES	
Estado de situacion financiera	
Estado de resultado	
Propuesta de organigrama	

INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación cuyo nombre lleva **“MOROSIDAD EN LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA TRANSPORTES VIRCAR S.R.L EN EL AÑO 2016”** , se fundamenta en base a la documentación obtenida de la empresa así como información recopilada en textos relacionados a la problemática desarrollada, la cual se puede definir como una inexistencia de política de créditos y cobranzas así como la difusión de las mismas, o bien el resultado de una mala gestión en la prevención de la morosidad que afecta de manera considerable la capacidad de liquidez de una empresa generando un desorden financiero.

El cobro a los clientes debería recuperarse en un plazo apropiado de crédito establecido por la entidad , que debe ser de acuerdo al promedio que conceden las empresas del mismo rubro , ya que puede suceder un desequilibrio financiero si se otorga en exceso los créditos a los clientes , una apropiada gestión en la cartera de clientes se transforma en un requisito indispensable para las empresas, ya que de estos dependerá la disminución en la morosidad de las cuentas por cobrar comerciales , manteniendo así los niveles adecuados en los fondos de liquidez que garanticen un respaldo en las necesidades financieras corriente.

La particularidad de este problema, que afecta a las empresas se encuentra en la inexistencia de políticas de créditos y cobranzas que aseguren una recuperación a corto plazo de las deudas exigibles. Para entender dicho problema mencionaremos algunas causas, como la falta de políticas, manuales y lineamientos en el desarrollo de los créditos y cobranzas, se entiende por esto a procedimientos adecuados y estructurados para obtener liquidez, la inexistencia de las políticas de crédito y cobranzas generaran una mala gestión en la entidad; aumentando así la morosidad en las cuentas por cobrar comerciales.

Este trabajo tiene la finalidad de que las entidades de diferentes rubros, analicen la importancia que tiene establecer las políticas de créditos y cobranzas en una empresa y los procedimientos que deben de considerar al momento de realizar una

operación comercial, estableciendo las políticas de créditos y cobranzas, reduciría los índices en la morosidad, obteniendo así la solvencia necesaria para afrontar futuras obligaciones.

El esquema del trabajo de investigación se ha estructurado de acuerdo al esquema de investigación remitido por la Facultad y compuesto por tres episodios:

Capítulo I - Conformado por el planteamiento del problema, mediante la formulación y casuística.

Capítulo II - Constituido por el marco teórico, antecedentes de investigación y bases teóricas.

Capítulo III - Las alternativas de solución donde se muestra las conclusiones del problema, así como las sugerencias también encontraremos la bibliografía y anexo del problema.

1 PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Descripción de la Realidad Problemática

La empresa Transportes Virgen del Carmen S.R.L.; conocida en el mercado con su nombre comercial VIRCAR S.R.L, es una empresa de servicios, se dedica al servicio de transporte y alquiler de maquinaria pesada; se encuentra localizada en la Av. Ruiseñores NRO. 465, en el distrito de Santa Anita; la investigación se realizara en el área de Contabilidad en un periodo de seis meses; para indagar las causas que impiden la recaudación de ingresos y cobro a los clientes y el cual dan origen a la morosidad.

Para poder obtener de manera rápida y eficaz la recaudación de los ingresos las cuales agilizan las negociaciones y son importante para la toma de decisiones; para eso propondremos la incorporación de políticas control como solución al problema planteado

En el Perú algunas empresas tienen problemas relacionado con el control de sus créditos de cobranzas, lo cual incrementa los índices de morosidad relacionada con su cartera de clientes, impactando directamente la liquidez de la entidad, el departamento de crédito y cobranzas debe realizar el monitoreo constante de las cuentas por cobrar comerciales pudiendo detectar posibles riesgos futuros y tomar acciones preventivas.

La empresa “**TRANSPORTES VIRCAR S.R.L**” objeto de nuestro estudio se observó la inexistencia de manuales o procedimientos para evaluar los créditos a los clientes, afectando así su liquidez e incumpliendo con las deudas con terceros, así como otros gastos propios de la entidad.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Problema General:

¿De qué manera la morosidad en los cálculos por cobrar comerciales afecta en la fluidez económica de la empresa de **TRANSPORTES VIRCAR S.R.L. EN EL AÑO 2016?**

1.2.2 Problema Específico:

¿De qué forma las políticas en los cálculos por cobrar comerciales, impactan en la solvencia de la empresa de **TRANSPORTES VIRCAR S.R.L. EN EL AÑO 2016?**

¿Cuáles son los métodos hacia tener una correcta gestión de cuentas por cobrar comerciales y obtener una liquidez razonable en la empresa **TRANSPORTES VIRCAR S.R.L. EN EL AÑO 2016?**

1.3 Casuística

TRANSPORTES VIRCAR S.R.L **(BREVE RESEÑA HISTORICA)**

Empresa familiar fundada en los años de 1994 en la ciudad de Arequipa, hoy en día la oficina se encuentra en la ciudad de Lima ubicado en la Av. Ruiseñores N° 465 Dpto. 102 en el Distrito de Santa Anita - Lima, cuenta con 23 años de experiencia en el rubro, ofreciendo servicios a empresas mineras y a compañías que realizan trabajos de construcción de vías terrestres a nivel nacional, nos caracterizamos por ofrecer un servicio eficiente y eficaz.

TRANSPORTES VIRCAR S.R.L dedicada a la venta y servicio de alquiler, mantenimiento y reparación de vehículos de transporte pesado a nivel nacional, los ingresos que manejan son anticipados, al contado y al crédito todo dependerá del tipo de servicio y de su historial crediticio del cliente.

CONSULTA RUC: 20222351767 - TRANSPORTES VIRCAR S R LTDA			
Número de RUC:	20222351767 - TRANSPORTES VIRCAR S R LTDA		
Tipo Contribuyente:	SOC.COM.RESPONS. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	16/06/1994	Fecha Inicio de Actividades:	20/06/1994
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. LOS RUISEÑORES NRO. 465 DPTO. 102 URB. SANTA ANITA LIMA - LIMA - SANTA ANITA		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4923 - TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA Secundaria 1 - 4730 - VENTA AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS Secundaria 2 - 4210 - CONSTRUCCIÓN DE CARRETERAS Y VÍAS DE FERROCARRIL		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE GUIA DE REMISION - TRANSPORTISTA		
Sistema de Emisión Electrónica:	DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 23/11/2016		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2013		
Padrones :	NINGUNO		

Fuente:

www.sunat.gob.pe

MISION

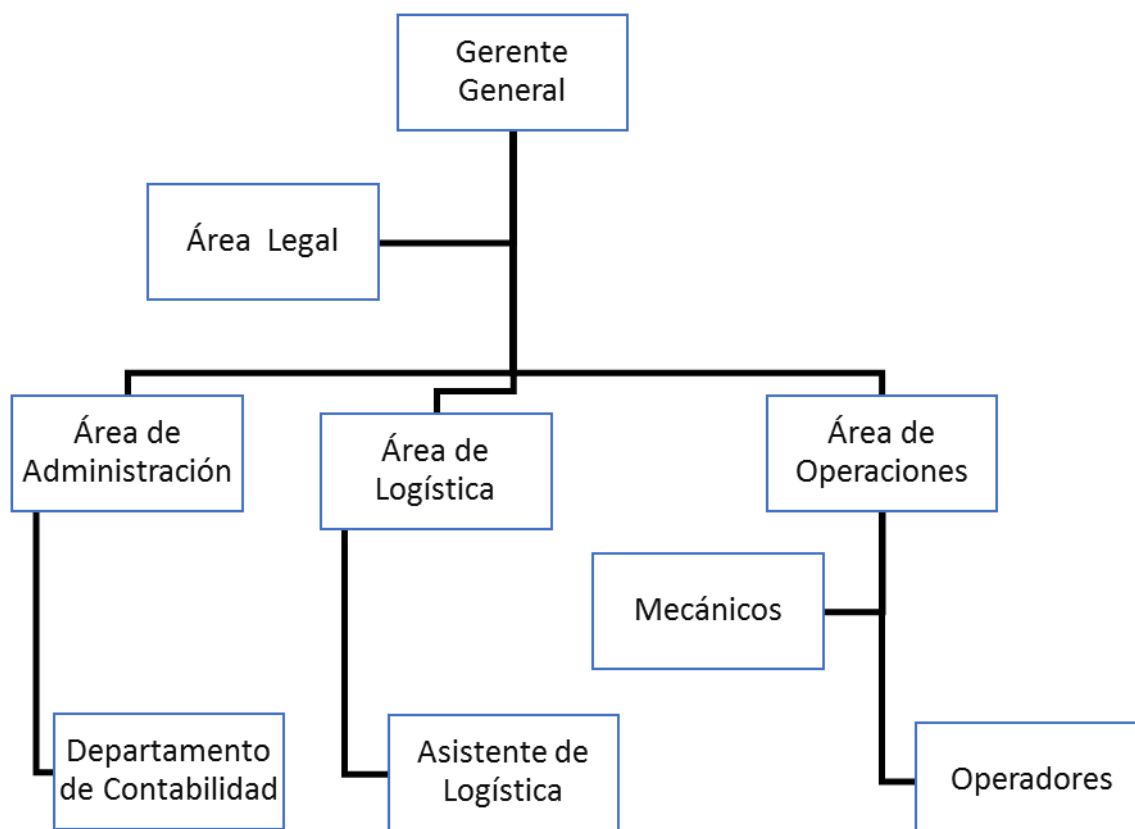
TRANSPORTES VIRCAR S.R.L. Busca generar empleo en el Perú y brindar un servicio eficiente y eficaz, ser líder en el sector de transporte de vehículos pesados considerando la protección del medio ambiente y la seguridad de nuestros colaboradores.

VISION

TRANSPORTES VIRCAR S.R.L. Esperamos convertirnos en 10 años en ser líder a nivel nacional e internacional y marcar la diferencia entre nuestros competidores por ofrecer un servicio eficiente y eficaz, además tener un buen clima laboral que permita el desarrollo de nuestros colaboradores y el crecimiento de nuestra empresa.



ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA DE TRANSPORTES VIRCAR S.R.L



❖ NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES:

- **TERRAMOVE** S.A.C.
-  **CONTRAMIES** E.I.R.L.

❖ NUESTROS PRINCIPALES PROVEEDORES:



INFORMACION ADMINISTRATIVA

Relación de nuestros accionistas y representante legal de la empresa TRANSPORTES VIRCAR S.R.L.

❖ ACCIONISTAS

- Holguino Larota Efraín
- Larota Flórez Estela Teófila

❖ GERENTE GENERAL

- Holguino Larota Efraín

PROCEDIMIENTO DEL SERVICIO

- ❖ El Gerente General se pone en contacto con los clientes por medio telefónico o por medio de cartas de presentación; luego el cliente enviara su requerimiento por medio de correo electrónico solicitando el servicio y las unidades que necesitan para su obra.
- ❖ El área de operaciones del cliente se reunirá con el Gerente General (TRANSPORTES VIRCAR S.R.L) donde se pactará el vínculo comercial entre ambas partes, sellado mediante un “CONTRATO”, estableciendo la forma de trabajo, tiempo o turnos que van a trabajar las unidades lo cual se tomara en cuenta para que el cliente pueda realizar anticipos y pactar la modalidad a utilizar en el servicio que pueden ser:
 - Modalidad Maquina seca (No incluye combustible ni operador).
 - Modalidad Maquina operada (No incluye combustible).
 - Modalidad Maquina a todo costo.
 - Servicio de transporte
- ❖ Una vez concretada el servicio se procede al envío de las unidades según requerimiento del cliente, se realiza el seguimiento diario de la unidad con

reportes de horas trabajadas tanto del chofer como de la unidad según el tipo de contrato, el conductor o la persona encargada de la unidad será el encargado de brindar esta información la cual al final de cada mes se hace un cierre donde se constata la información entre ambas partes y se procede a la facturación.

- ❖ El cliente tiene 30 días de crédito una vez emitida la factura para el abono correspondiente.

INFORMACION TRIBUTARIA

Nuestra empresa se encuentra supervisada por SUNAT, comprueba que estos recibos de pago efectúen con las obligaciones según la ley **DECRETO N° 25632** vigente desde el 01/09/1992.

TRANSPORTES VIRCAR S.R.L se encuentra en el régimen general, afecto a impuestos de RENTA e IGV además es emisor de comprobantes de pago electrónico desde el 23/11/2016, Además está obligada a presentar libros electrónicos (PLE) desde el 01/01/2013.


La empresa cuenta con un promedio de 20 colaboradores registrados en la planilla electrónica (**PLAME**), Los choferes cuentan con seguro de SCTR y se cumple con todos sus beneficios de acuerdo a ley.

INSTITUCIONES SUPERVISORAS

INEI: Entregar sus E.E.F.F anuales en la página web de la INEI.

SUNAFIL: Se encarga de supervisar que todos los colaboradores estén trabajando en las condiciones adecuadas y bajo la protección de la legislación laboral peruana.

INDECOPI: Se encarga de verificar si los clientes que presentan sus quejas mediante el libro de reclamaciones son atendidos en su oportunidad.

REGULADORES	LOGO	IMAGEN N°	CIUDAD	¿QUE REGULA?	Fuente
SUNAT		6	LIMA-PROVINCIAS	la parte tributaria de la compañía	www.sunat.gob.pe
INEI		7	ATE-LIMA	Mide la cantidad de trabajadores y volumen de ventas mensuales	www.inei.gob.pe
SUNAFIL		8	LIMA-PROVINCIAS	vela la estabilidad de los colaboradores	www.sunafil.gob.pe
INDECOPI		9	LIMA-PROVINCIAS	Supervisión del atención de los libros de reclamaciones	www.indecopi.gob.pe

INFORMACION DE FLOTA

La empresa cuenta con las siguientes unidades:

❖ FLOTA DE VOLQUETES

N°	PLACA	MARCA	MODELO	CHASIS	AÑO	CAPACIDAD
1	D4F-829	VOLVO	FMX 440	E781354	2011	15 m3
2	B4V-717	VOLVO	FMX 440	E781432	2011	15 m3
3	B4R-755	VOLVO	FMX 440	E781432	2011	15 m3
4	D0P-805	VOLVO	FMX 440	E804375	2013	15 m3
5	D0P-842	VOLVO	FMX 440	E804786	2013	15 m3
6	D0W-879	VOLVO	FMX 440	E804173	2013	15 m3
7	D0O-906	VOLVO	FMX 440	E804174	2013	15 m3
8	D4D-825	VOLVO	FMX 440	E781433	2011	15 m3
9	D4D-945	VOLVO	FMX 440	E781426	2011	15 m3
10	D0O-715	VOLVO	FMX 440	E804172	2013	15 m3

❖ CARGADORES FRONTALES

N°	MODELO	MARCA	AÑO	N° CHASIS
1	L150-G1	VOLVO	2011	18588
2	L150-G2	VOLVO	2011	18631

3	L150-G4	VOLVO	2013	18926
4	L150-F2	VOLVO	2010	17522
5	L150-F3	VOLVO	2010	*13373*
6	L150-F5	VOLVO	2010	*14541*



Para el desarrollo de nuestra investigación hemos utilizado los siguientes instrumentos:

NIC 1: Presentación de Estados Financieros

1.1 Objetivo

La Norma establece los requisitos generales para la presentación de los estados financieros y las directrices para determinar su estructura, de igual forma fija los requisitos mínimos sobre su contenido. Para ello fija las bases para la presentación de los estados financieros con el objeto de uniformizar e interpretar los estados financieros de una empresa a nivel nacional o internacional.

1.2 Alcance

La NIC 1 se aplicará a los estados financieros básicos elaborados y serán presentados de acuerdo al Reglamento de Preparación de Información Financiera. Las reglas fijadas en esta Norma se aplicarán de la misma manera a todas las empresas, con independencia de que elaboren estados financieros consolidados o separados.

Algunas empresas de acuerdo con su naturaleza ya sean públicas o privadas deberán adaptar la presentación de los estados financieros, llegando incluso a cambiar algunas denominaciones.

1.3 Información suministrada por los estados financieros

El informe brindado en los estados financieros es gracias a la información de los elementos del plan contable de la empresa:

- Activo
- Pasivo
- Patrimonio neto
- Gastos e ingresos
- Otros cambios en el patrimonio neto
- Flujos de efectivo
- De igual forma la información de las notas permitirá a las empresas estimar los flujos de efectivo futuros.

1.4 Componentes de los estados financieros

Está conformado de la siguiente manera:

Balance

Cuenta de Resultados

El estado de cambios en el patrimonio neto muestra los cambios ocurridos en el ente además de variaciones del patrimonio.

Estado de flujos de efectivo

Notas, en las que se contendrá una sinopsis de las políticas contables más reveladoras y otras anotaciones aclaratorias.

Las empresas presentan adicionalmente a sus EE. FF un análisis financiero elaborado por el área contable que describe y explica las características principales como del rendimiento y la situación financiera en que se encuentra la empresa.

La mayoría de las empresas presentan sus informes relacionados al estado del valor añadido o a la información medioambiental, estos se concentran en sectores industriales. Es importante saber que estos informes y estados financieros presentados se excluyen del alcance de las NIIF.

1.5 Consideraciones generales

Se debe considerar algunas indicaciones sobre sobre la NIC 1.

Los EE. FF nos brinda la situación real y el rendimiento financiero, los flujos de efectivo de una empresa son importantes porque nos permite tomar decisiones y poder interpretar ante una auditoria internacional.

Se presumirá que la aplicación de las NIIF, acompañada de informaciones adicionales cuando sea preciso, dará lugar a estados financieros que proporcionen una presentación uniforme. Todas las empresas al entregar sus estados financieros deberán cumplir con las NIIF además de notas y/o anexos detallados.

La presentación razonable se alcanzará cumpliendo con las NIIF aplicables una presentación razonable adicionalmente requiere que la empresa: Seleccione y aplique las políticas contables de acuerdo con la Normas Internacionales Contabilidad 8 “POLITICAS CONTABLES”, cambios en las estimaciones contables y errores.

Presentada la información, incluida la relativa a las políticas contables, de manera que sea relevante, fiable, comparable y comprensible y suministre información adicional siempre que los requisitos exigidos por las NIIF resulten insuficientes para permitir a los usuarios comprender el impacto de determinadas transacciones, de otros eventos o condiciones, sobre la situación y el rendimiento financieros de la empresa.

Es importante anotar que las políticas contables inadecuadas no serán válidas por el hecho de dar información acerca de las mismas, ni tampoco por la inclusión de notas u otro material explicativo al respectivo.

Los estados financieros se preparan bajo hechos ocurridos en la empresa en funcionamiento, si el dueño pretende liquidar la empresa o cesar en su actividad procederá deberá informar sus estados financieros al público.

Todos los estados financieros se elaborarán bajo la hipótesis contable del devengo, excepto el flujo de efectivo, la presentación y clasificación de las partidas en los estados financieros se conservará de un ejercicio a otro.

Cada clase de partidas similares, que posea la suficiente importancia relativa, deberá ser presentada por separado en los estados financieros. Las partidas de naturaleza o función distinta deberán presentarse separadamente, a menos que no sean materiales

No se compensarán activos con pasivos, ni ingresos con gastos, salvo cuando la compensación sea requerida o esté permitida por alguna Norma o Interpretación

La información comparativa respecto del ejercicio anterior se presentará para toda clase de información cuantitativa (información de tipo descriptivo y narrativo) incluida en los estados financieros.

RATIOS FINANCIEROS

Las razones financieras, igualmente populares como itinerarios cambiarios, son ratios que nos aprueba conocer los aspectos convenientes o desfavorables de la situación económica y financiera de una entidad, a una fecha determinada.

En el posterior resumen de estos índices, hablaremos de aquellas razones que no servirán como referencia para conocer y desarrollar el presente trabajo de investigación.

Las Índices financieras se clasifican de la siguiente manera:

1. Índices de liquidez.
2. Índices de solvencia.
3. Índices de rentabilidad.
4. Índices de gestión.

1. Índices de liquidez

Muestran el nivel de solvencia financiera de corto plazo de la empresa, en función a la capacidad que tiene para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo que se derivan del ciclo de producción.

Este indicador de liquidez se clasifica en:

1. Liquidez corriente.
2. Prueba ácida.
3. Liquidez absoluta.
4. Capital de trabajo.

1.1. Liquidez corriente

Esta razón nos indica el grado de cobertura que tienen los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor vencimiento o mayor exigibilidad.

Se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

Si la liquidez corriente es mayor a 1, indica que parte de los activos circulantes de la empresa están siendo financiados con capitales de largo plazo.

1.2. Prueba ácida

Esta razón indica una medida más directa de la solvencia financiera de corto plazo de la empresa, al tomar en consideración los niveles de liquidez de los componentes del activo circulante.

Se obtiene de la siguiente manera:

$$(\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}) / \text{Pasivo Corriente}$$

Si la razón es positiva indica una medida más apropiada para medir la liquidez porque descarta a los inventarios y a los gastos pagados por anticipados en razón que son desembolsos ya realizados.

1.3. Prueba Absoluta.

Esta razón es más precisa, donde solo se considera únicamente el efectivo o disponible y los títulos financieros, que es el dinero y títulos valores disponibles en las arcas de la entidad.

Se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Efectivo y equivalente de efectivo / Pasivo Corriente}$$

El resultado apropiado es de 0.5., esto nos indica el periodo durante el cual la empresa puede operar con sus activos disponibles sin recurrir a sus flujos de ventas.

1.4. Capital de trabajo

También conocido como fondo de maniobra que utiliza la empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio.

Se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Activo Corriente – Pasivo Corriente}$$

Nos muestra el exceso de activo corriente que posee la empresa para afrontar sus obligaciones corrientes.

2. Índices de Solvencia.

Son indicadores que miden la solvencia financiera a largo plazo con que cuenta la empresa, para hacer frente al pago de sus obligaciones con regularidad. La solvencia dependerá de la correspondencia que existe entre el plazo de

recuperación de las inversiones y el plazo de vencimiento de los recursos financieros propios o de terceros.

Este indicador de solvencia se clasifica en:

1. Razón de endeudamiento a corto plazo.
2. Razón de endeudamiento a largo plazo.
3. Razón de endeudamiento total.
4. Razón de endeudamiento de activo.

2.1. Razón de endeudamiento a corto plazo

Mide la semejanza entre el capital a corto plazo aportados por los terceros y el capital aportados por la misma sociedad.

$$\text{(Pasivo Corriente / Patrimonio) x 100}$$

2.2. Razón de endeudamiento a largo plazo

Compara la semejanza entre los fondos a largo plazo proporcionados por los terceros, y los bienes aportados por la misma corporación.

$$\text{(Pasivo no Corriente / Patrimonio) x 100}$$

2.3. Razón de endeudamiento total

Se constituye en un indicador o medida del riesgo financiero de la empresa y depende de la política financiera que aplica la empresa.

$$\text{((Pasivo Corriente + Pasivo no Corriente) / Patrimonio) x 100}$$

2.4. Razón de endeudamiento de activo

Cuanto mayor sea el exceso de esta razón sobre la unidad, una mayor proporción de los activos circulantes de la empresa estará financiada con capitales

permanentes o de largo plazo contando empresa con una mayor solvencia financiera.

$$((\text{Pasivo Corriente} + \text{Pasivo no Corriente}) / \text{Activo total}) \times 100$$

3. Índices de rentabilidad

Permite evaluar el resultado de la eficacia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa.

Este índice de rentabilidad se clasifica en:

1. Rentabilidad del activo.
2. Rentabilidad del patrimonio.
3. Rentabilidad bruta sobre ventas.
4. Rentabilidad neta sobre ventas.
5. Ratio de rentabilidad por acción.
6. Ratio de dividendos por acción.

3.1. Rentabilidad del activo (ROA)

Este índice determina la rentabilidad del activo, mostrando la eficiencia en el uso de los activos de una empresa.

$$(\text{Utilidad neta} / \text{Activos}) \times 100$$

3.2. Rentabilidad del patrimonio (ROE)

Nos muestra la rentabilidad del patrimonio, mide la productividad de los capitales propios de la empresa.

$$(\text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

3.3. Rentabilidad bruta sobre ventas

Indica el saldo de la ganancia disponible para hacer frente a los gastos de administración y ventas de la empresa.

$$(Utilidad\ bruta / Ventas\ netas) \times 100$$

3.4. Rentabilidad neta sobre ventas

Este índice nos muestra el margen de ganancia neta que esperaría la empresa por una venta realizada.

$$(Utilidad\ neta / Ventas\ netas) \times 100$$

3.5. Rentabilidad por acción

También es conocido como rendimiento por acción, permite fijar el beneficio neto que le corresponde a la unidad de acción. Esta razón es el más significativo para los inversionistas, por tanto, le permite contrastar con acciones de otras empresas.

$$(Utilidad\ neta / \text{número de Acciones}) \times 100$$

3.6. Dividendos por acción

En consecuencia, de esta razón representa el monto o valor que se pagará por unidad de accionista de acuerdo con la cantidad de acciones que éste tenga.

$$\text{Dividendos} / \text{número de Acciones}$$

4. Índices de gestión, operativos o de rotación

Permiten evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual esta utilizado sus recursos disponibles a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del Estado de Situación Financiera durante el año de la

estructura de las inversiones y del peso relativo de los diversos componentes del gasto.

Este índice de gestión se clasifica en:

1. Rotación de cuentas por cobrar.
2. Promedio de Créditos otorgados.
3. Rotación de cuentas por pagar.
4. Promedio de compras al crédito.

4.1. Rotación de cuentas por cobrar

Muestra las veces que genera liquidez la empresa.

Ventas al crédito / Cuentas por cobrar comerciales

4.2. Promedio de Créditos otorgados

Muestra el número de días promedio de cobro de las ventas al crédito que aparecen en el estado de situación financiera de la empresa, con el rubro de cuentas por cobrar.

(Cuentas por cobrar comerciales / Ventas al crédito) x 360

4.3. Rotación de cuentas por pagar

Muestra el número de veces que los activos rotan en el periodo respecto a las ventas.

Compras al crédito / Cuentas por pagar comerciales

4.4. Promedio de compras al crédito

Muestra el tiempo que demora hacer efectivo los pagos a los proveedores.

(Cuentas por pagar comerciales / Compras al crédito) x 360

❖ CASO PRÁCTICO

La empresa **TRANSPORTES VIRCAR SRLTDA** genera sus ingresos de acuerdo con sus ventas por servicios que presta tales como: alquiler de maquinaria y transportes de maquinaria pesada de equipos propios, etc.

Desde sus inicios la empresa carece de políticas de créditos y cobranzas, evidenciándose problemas diversos en sus operaciones normales. A inicios de año 2015 se presentó un cliente con el nombre de CAME CONTRATISTAS GENERALES S.A.C ofreciendo la oportunidad de trabajar y prestar nuestros servicios a la empresa.

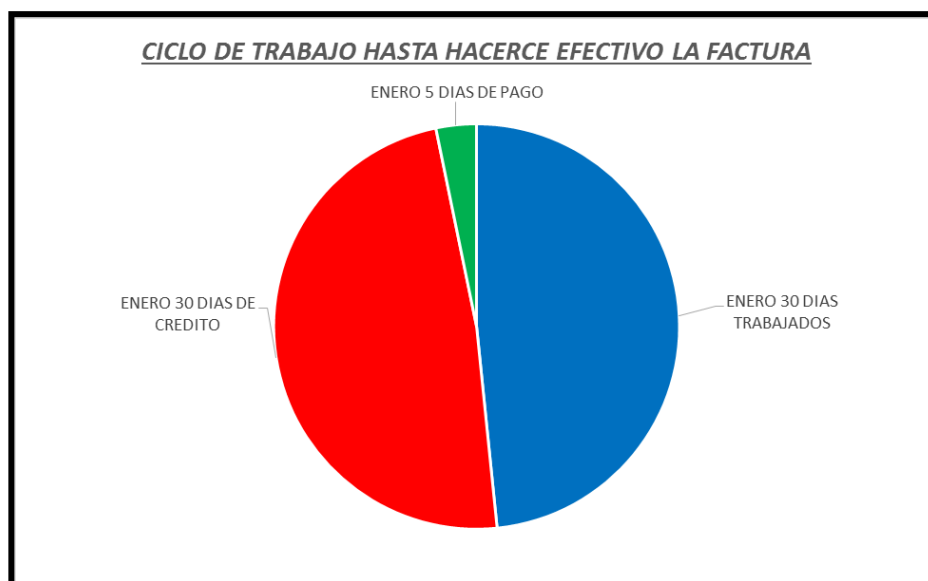
Se coordinó una reunión para que los gerentes se pusieran de acuerdo en la forma de trabajo, forma de pago, días de créditos, entre otros puntos que se tienen que finiquitar para la elaboración del contrato. Las partes llegaron a un acuerdo y se procedió a la elaboración del contrato por cada equipo que se va a alquilar, posterior a esto se firmó el contrato respectivo para empezar con la movilización de los equipos en la obra.

CICLO DE TRABAJO-

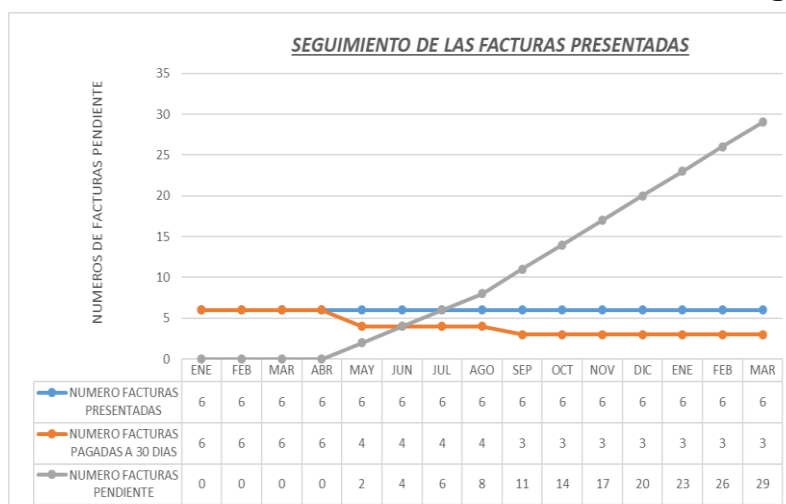
En los primeros meses de trabajo lo coordinado era una aceptación mutua y muy bien se efectivizó el contrato; procediéndose en el primer mes de trabajo a la valorizaron de las horas, cruzándose la información entre las áreas de operaciones de cada empresa.

Luego de 2 o 3 días una vez que el acuerdo era reciproco y conforme, se realizó la facturación de cinco a seis facturas de acuerdo a los equipos alquilados, y se presentaba la factura en las oficinas del cliente, los mismos que la cancelaban en treinta días calendarios, tal como se aprecia en la gráfico.

Imagen N° 6



Los problemas de cobro comenzaron a partir del 5to mes de trabajo, dejando de cancelarnos dos o tres facturas, para luego ser cobradas en el siguiente mes, las facturas presentadas en el mes eran trasladadas a otro mes posteriori, originándose que por meses se acumulara, tal como lo describimos en la **Imagen N° 7**.



La morosidad del cliente nos a ocasionados serios problemas de liquidez, porque era el único frente donde trabajaban todos nuestros equipos, tales como son los siguientes:

- Atraso en los pagos a nuestros proveedores.
- Atraso en el pago a instituciones públicas.
- Atraso en el pago de honorarios y beneficios a trabajadores.

- 1) La presentación en este escenario que conlleva dificultades de liquidez corriente y capital de trabajo para la empresa de acuerdo con el estudio que hemos determinamos que son S/ 4, 000,000.00 pendientes de cobro.

CASTIGO DE LAS CTAS POR COBRAR:

19 PROV COBRANZA DUDOSA S/. 4, 000,000

192 FACTURAS POR COBRAR COMERCIALES

12 CTAS POR COBRAR COMERCIALES S/. 4, 000,000

121 FACTURAS POR COBRAR COMERC.

31/12 Por el castigo de la cuenta de cobranza dudosa.

RECONOCIMIENTO

68 VAL. Y DET. DE ACT. Y PROV. S/ 4, 000,000.00

684 ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA

19 EST. DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA S/4,000000.00

192 FACTURAS POR COBRAR COMERCIALES

COMENTARIO:

Ajuste por provisión de incobrables por facturas por el año 2016 las cuales están en proceso judicial.

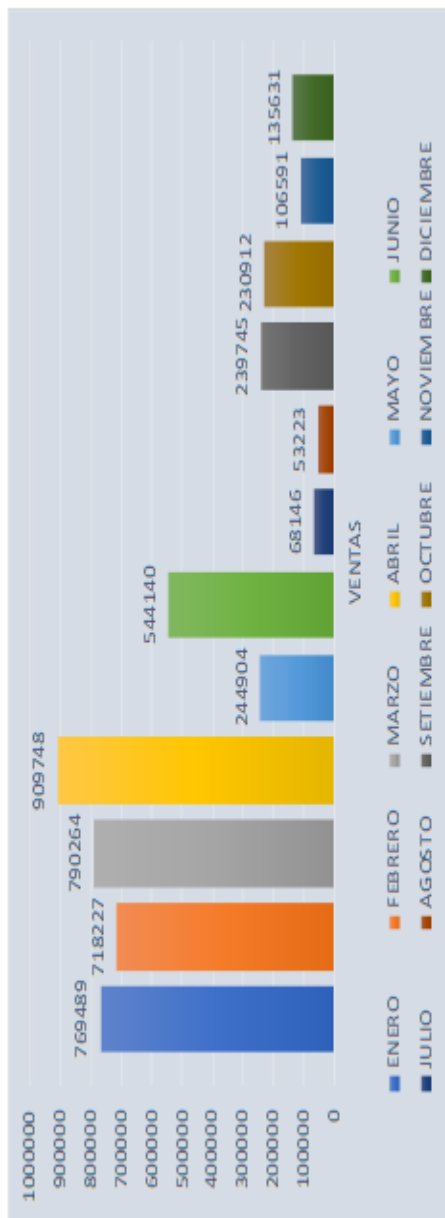
EXPLICACION: El impacto en las cuentas por cobrar comerciales de 4,000, 000.00 soles afectaría al capital de trabajo, en el estado de situación financiero para el ejercicio siguiente:

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
TRANSPORTES VIRCAR SRLTDA
Expresado En Nuevos Soles

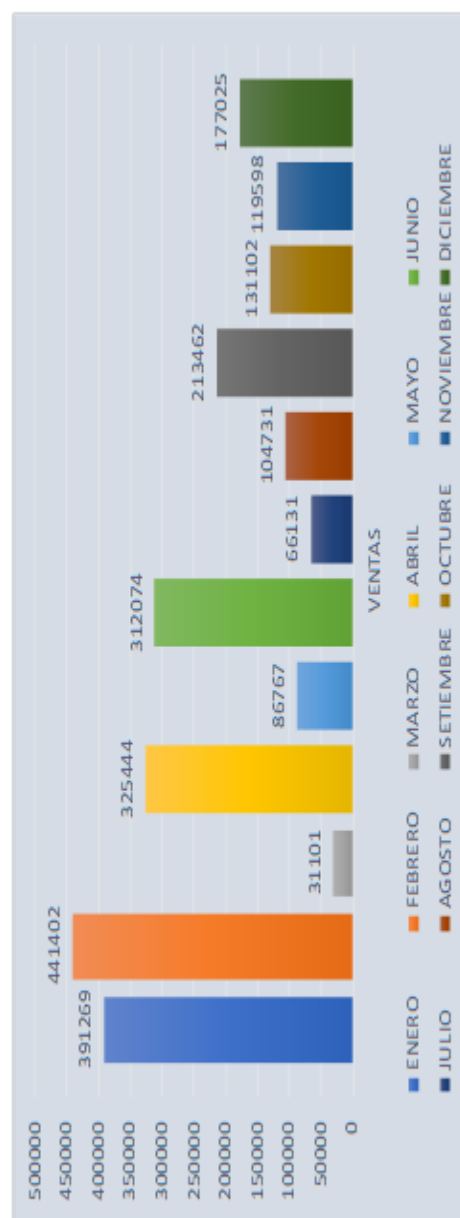
	2016	%		2016	%
ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/. 4,129.00	0.04%	Sobregiros y Pagarés Bancarios		
Valores Negociables			Cuentas por Pagar Comerciales	S/. 3,875,862.00	38.90%
Cuentas por Cobrar Comerciales	S/. 4,376,455.00	43.93%	Cuentas por Pagar a Vinculadas		
Cuentas por Cobrar a Vinculadas			Otras Cuentas por Pagar	S/. 1,478,741.00	14.84%
Otras Cuentas por Cobrar	S/. 692,493.00	6.95%	Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo		
Existencias	S/. 12,670.00	0.13%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/. 5,354,603.00	53.74%
Gastos Pagados por Anticipado	S/. 251,094.00	2.52%			
Otros activos	S/. 1,007,548.00	10.11%	PASIVO NO CORRIENTE		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 6,344,389.00	63.68%	Deudas a Largo Plazo	S/. 156,483.00	1.57%
ACTIVO NO CORRIENTE			Cuentas por Pagar a Vinculadas		
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo			Ingresos Diferidos		
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo			Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos	S/. 429,420.00	4.31%
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo			TOTAL PASIVO NO	S/. 585,903.00	5.88%
Inversiones Permanentes					
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de	S/. 3,608,969.00	36.22%	TOTAL PASIVO	S/. 5,940,506.00	59.63%
Activos Intangibles (neto de amortización	S/. 9,696.00	0.10%			
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos			Contingencias		
Otros Activos			Interés minoritario		
TOTAL ACTIVO NO	S/. 3,618,665.00	36.32%			
			PATRIMONIO NETO		
			Capital	S/. 1,454,734.00	14.60%
			Capital Adicional		
			Acciones de Inversión		
			Excedentes de Revaluación		
			Reservas Legales		
			Otras Reservas		
			Resultados Acumulados	S/. 2,567,814.00	25.77%
			TOTAL PATRIMONIO NETO	S/. 4,022,548.00	40.37%
TOTAL ACTIVO	S/. 9,963,054.00	100.00%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/. 9,963,054.00	100.00%

VENTAS DE LOS PERIDOS 2015 Y 2016

2015	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	769489	718227	790264	909748	244904	544140	68146	53223	239745	230912	106591	135631



2016	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	391269	441402	31101	325444	86767	312074	66131	104731	213462	131102	119598	177025



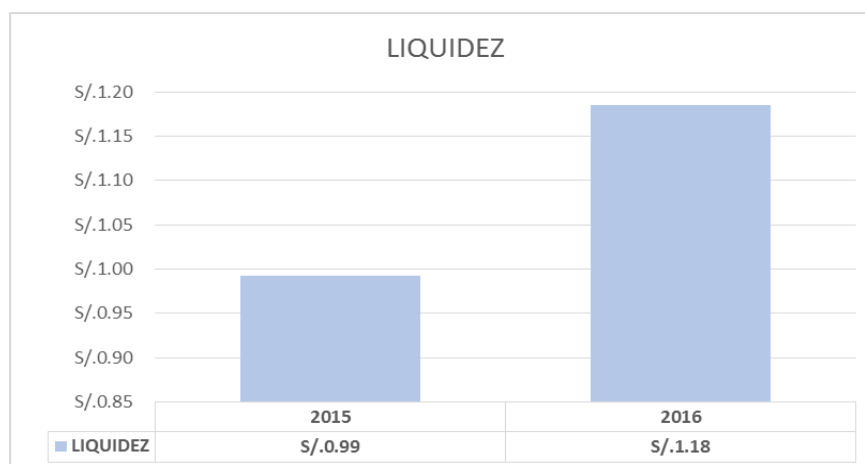
ESTADO DE RESULTADOS GLOBALES
TRANSPORTES VIRCAR SRLTDA

(Expresado en Nuevos Soles)

	2015	%	2016	%	VARIACION	
	S/.		S/.		ABSOLUTA	%
Ventas	4,811,019	100.00%	1,803,569	100.00%	-3,007,450	-62.51%
Devoluciones y rebajas concedidas						
VENTAS NETAS	4,811,019	100.00%	1,803,569	100.00%	-3,007,450	-62.51%
Costo de Ventas	-4,171,853	-86.7%	-1,263,601	-70.1%	2,908,252	-69.71%
UTILIDAD BRUTA	639,166	13.3%	539,968	29.9%	-99,198	-15.52%
Gastos Operativos						
Gastos de Ventas	-29,543	-0.6%	-506,537	-28.1%	-476,994	1614.58%
Gastos de Administración	-1,384,580	-28.8%	-644,874	-35.8%	739,706	-53.42%
Total Gastos Operativos	-1,414,123	-29.4%	-1,151,411	-63.8%	262,712	-18.58%
UTILIDAD(PÉRDIDA) OPERATIVA	-774,957	-16.1%	-611,443	-33.9%	163,514	-21.10%
Otros Ingresos y Gastos						
Ganancia (Pérdida) por venta de activos			696,638		696,638	
Otros Ingresos	184,245	3.8%	61,919	3.4%	-122,326	-66.39%
Ingresos Financieros	760,328	15.8%	1,279	0.1%	-759,049	-99.83%
Gastos financieros						
Total Otros Ingresos y Gastos	944,573	19.6%	759,836	42.1%	-184,737	-19.56%
UTILIDAD(PÉRDIDA) ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTO	169,616	3.5%	148,393	8.2%	-21,223	-12.51%
Participación de Utilidades (10%)						
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DEL IMPUESTO	169,616	3.5%	148,393	8.2%	-21,223	-12.51%
Impuesto a la Renta (30%)			(123,801)	-6.9%	-123,801	
RESULTADO DEL EJERCICIO	169,616	3.5%	24,592	1.4%	-145,024	-85.50%

1. Ratios de liquidez corriente.

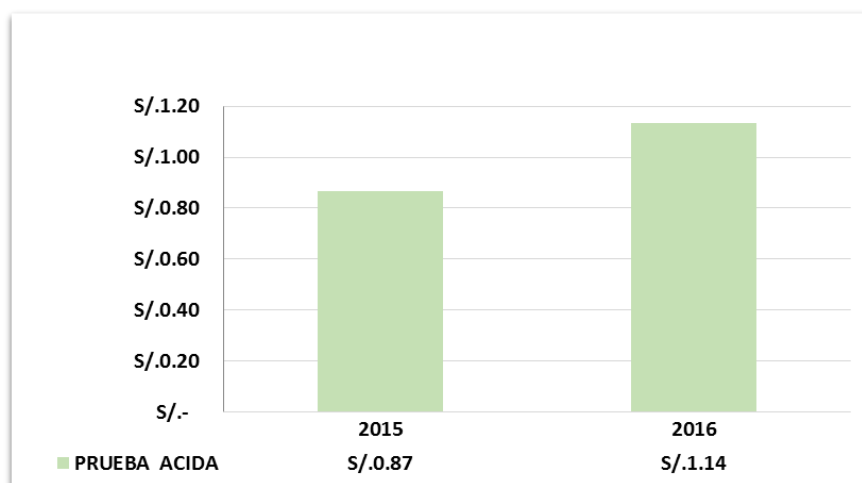
	2015	2016
RATIOS DE LIQUIDEZ	$\frac{S/. 4,193,289.00}{S/. 4,226,684.00} = S/. 0.99$	$\frac{S/. 6,344,389.00}{S/. 5,354,603.00} = S/. 1.18$



Con referencia al año 2016 la liquidez corriente de la empresa arrojo 1.18 veces significando que por cada sol de pasivo corriente la empresa cubre el sol, y le queda un saldo de 0.18 centavos siendo su capital de trabajo, es decir es una liquidez de cobertura.

2. Ratios de Liquidez severa o Prueba Ácida.

	2015	2016
RATIOS DE P. ACIDA	$\frac{S/. 3,667,804.00}{S/. 4,226,684.00} = S/. 0.87$	$\frac{S/. 6,080,625.00}{S/. 5,354,603.00} = S/. 1.14$

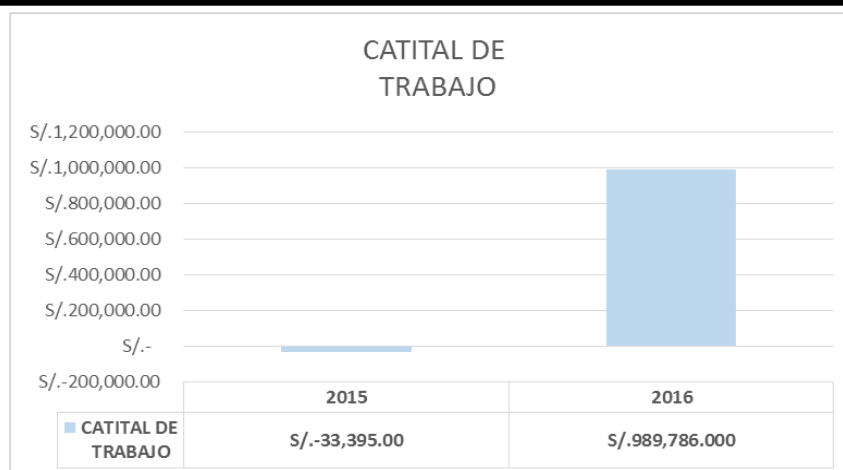


El año 2016 la liquidez o prueba

acida se determinó en 1.14 veces, interpretándose que por cada sol de deuda la empresa cubre el sol, y le queda un saldo de 0.14 centavos.

3. Capital de trabajo.

	2015		2016	
CATITAL DE TRABAJO	S/. 4,193,289.00	=	S/. 6,344,389.00	=
	<u>S/. -4,226,684.00</u>		<u>S/. -5,354,603.00</u>	
		=		S/. 989,786.00



Con respecto al año 2016 la empresa cuenta con un capital de trabajo de S/. 989,786.00, libre de compromisos para invertirlos en la gestión económica.

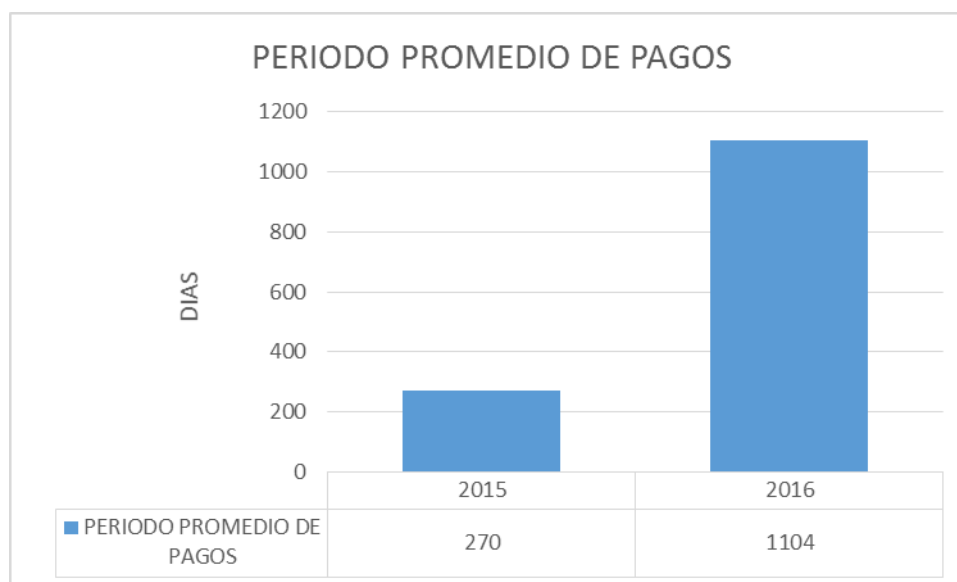
4. Periodo Promedio de Cobros.

	2015		2016	
PERIODO PROMEDIO DE COBROS	$\frac{S/. 3,279,234.00}{S/. 13,363.94}$	=	$\frac{S/. 4,376,455.00}{S/. 5,009.91}$	=
		245		874

Se observa que la empresa no cuenta con políticas de cobranzas, al haberse determinado que el periodo de cobro como nos muestra el grafico para el año 2016 fue 874 días, situación que la empresa se halla en una complicada captación de flujo de fondo en corto plazo.

5. Periodo Promedio de pagos

	2015	2016
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS	$\frac{\text{S/. } 3,129,119.00}{\text{S/. } 11,588.48} = 270$	$\frac{\text{S/. } 3,875,862.00}{\text{S/. } 3,510.00} = 1104$

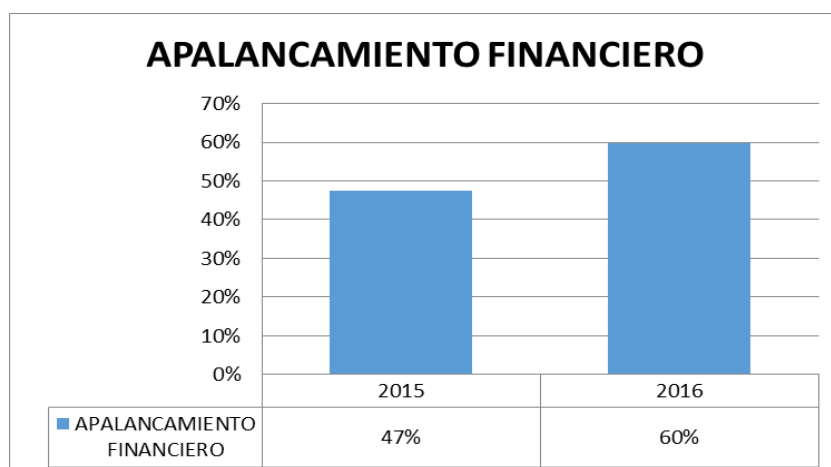


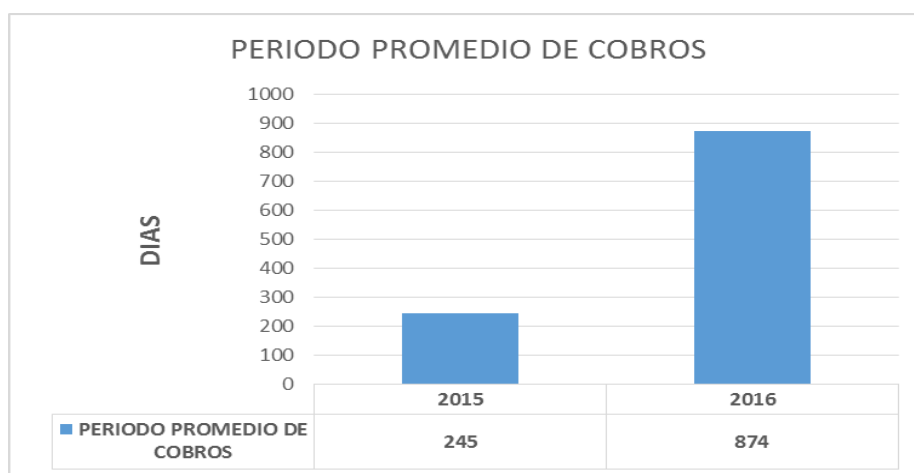
Se observa que la empresa no cuenta con políticas de pagos, al haberse determinado en el año 2016 la ratio de 1104 días para cancelar a los proveedores en el corto plazo.

RATIOS DE ESTABILIDAD.

1. Apalancamiento financiero.

	2015	2016
<u>PASIVO TOTAL</u>	$\frac{\text{S/. } 4,543,084.00}{\text{S/. } 9,572,793.00} = 47\%$	$\frac{\text{S/. } 5,940,506.00}{\text{S/. } 9,963,054.00} = 60\%$
<u>ACTIVO TOTAL</u>		

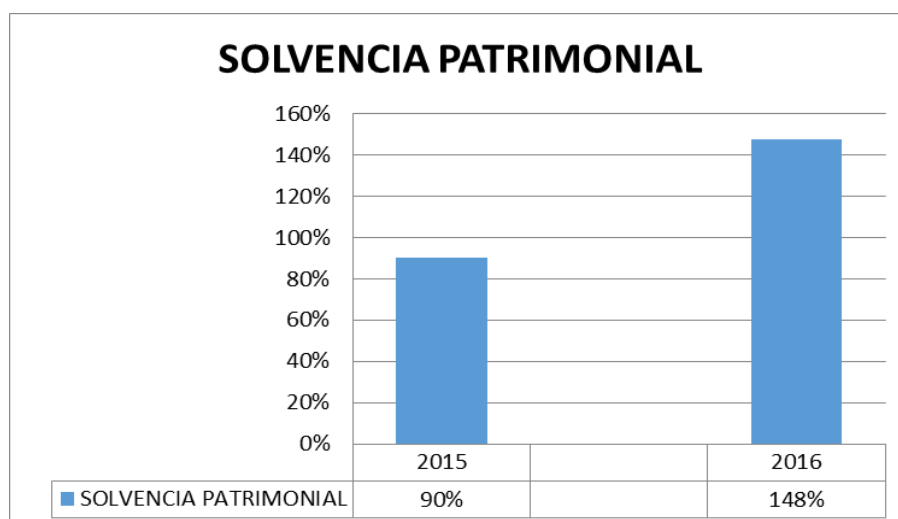




Se observa que la empresa determino para el ejercicio 2016 la ratio de apalancamiento financiero de 60%, financiamiento otorgado por terceros lo que indica que las deudas de la empresa se sustentan en base a financiamiento de terceros o ajenos. Interpretándose que por cada sol de la inversión esta fue financiada en 0.60 centavos por terceros, indicándonos que no goza de autonomía financiera.

2. Solvencia patrimonial

	2015	2016
<u>PASIVO TOTAL</u>	<u>S/. 4,543,084.00</u> = 90%	<u>S/. 5,940,506.00</u> = 148%
<u>PATRIMONIO</u>	<u>S/. 5,029,709.00</u>	<u>S/. 4,022,548.00</u>

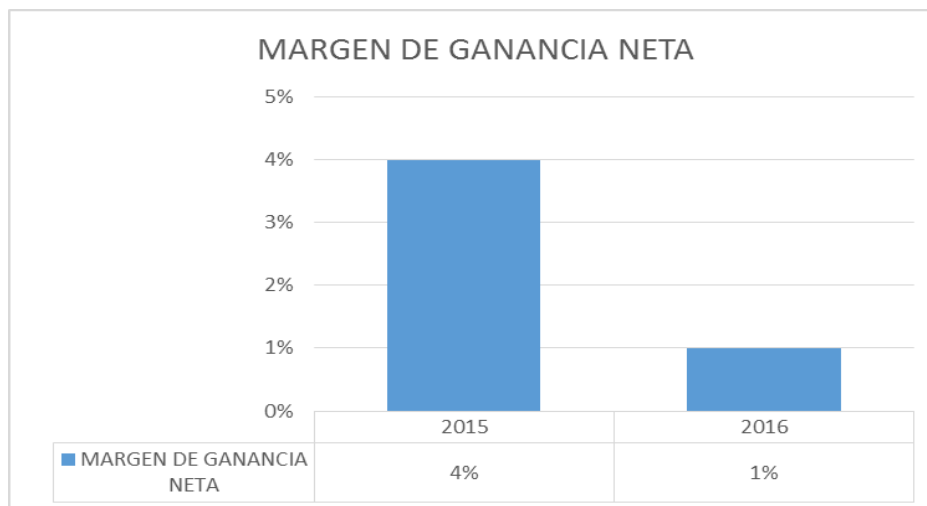


Se observó que la empresa determino que en el ejercicio 2016 la ratio de solvencia patrimonial es de 148%, significando que por cada sol de patrimonio se halla comprometido en 1.48 soles por financiamiento externo.

RATIOS DE RENTABILIDAD

1. Margen de utilidad neta

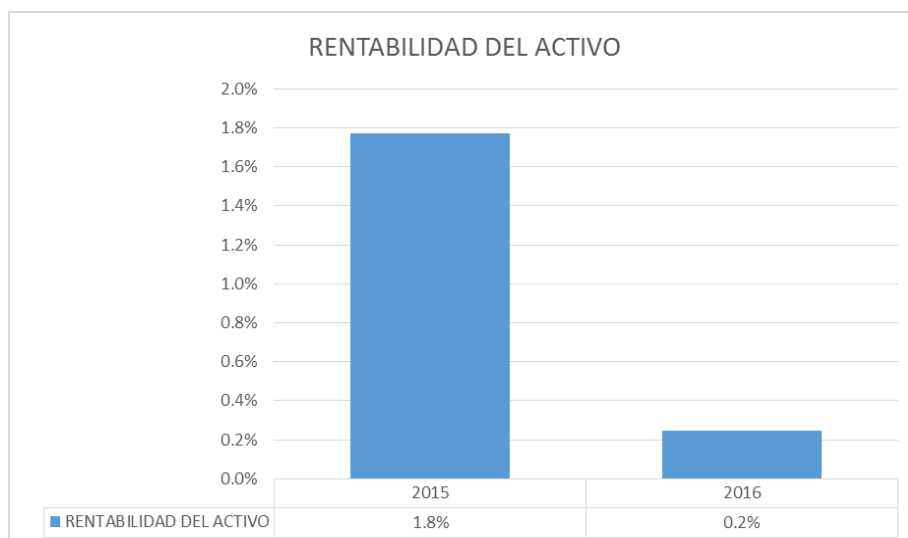
	2015	2016
<u>GANANCIA NETA</u>	<u>S. 169,616.00</u>	<u>S. 24,592.00</u>
<u>VENTAS NETAS</u>	<u>S. 4,811,019.00</u>	<u>S. 1,803,569.00</u>
	= 4%	= 1%



Se aprecia que la empresa determinó en el ejercicio 2016, una ratio de rentabilidad neta de 1%, significando que por cada sol de servicio le retorna S/ 0.01 céntimos de margen neto.

2. Rentabilidad del activo (R.O.A).

	2015	2016
<u>GANANCIA NETA</u>	<u>S/. 169,616.00</u>	<u>S/. 24,592.00</u>
<u>ACTIVO TOTAL</u>	<u>S/. 9,572,793.00</u>	<u>S/. 9,963,054.00</u>
	= 1.8%	= 0.2%



Podemos apreciar que el ratio de rentabilidad del activo (ROA) en el 2016 arrojó 0.20 %, significando que por cada sol del total activo el retorno rentable fue de 0.002 céntimos cuya calificación es poca significativa.

2 MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

La existencia en las políticas de créditos y cobranzas reduciría los índices de morosidad en las empresas, fue conveniente revisar revistas, trabajos realizados que contribuyen a la presente investigación, en función a ello se menciona a:

Lucero Revelo, S. (2013). “Sistema de Cobro y Recuperación de Cartera de Crédito para la Empresa Profe Mac de la Ciudad de Tulcán. Tesis para obtener el Título de Ingeniería en contabilidad y auditoría. Universidad Regional Autónoma de los Andes, Tulcán, Ecuador. Concluye que”:

“Al determinarse la falta total de estrategias planeadas y ejecutadas con el conocimiento de que el propósito establecido es reducir la cartera de crédito, cuyo resultado es un elevado índice de clientes morosos y periodos muy altos en los cobros, causando así deficiencias en sus finanzas, por lo cual es importante la realización y ejecución de estrategias en el departamento de cobranzas que definan una proyección adecuada”.

Parrales Ramos, C. (2013). “Análisis del índice de morosidad en la cartera de créditos del IECE-GUAYAQUIL y propuesta de mecanismo de prevención de morosidad y técnicas eficientes de cobranzas. Tesis para obtener el Título de Magister en administración de empresas. Universidad Politécnica salesiana, Ecuador”.

Concluye que:

“El personal adecuado, y la capacitación permanente respecto a la gestión de cobranza originan que se realice una efectiva gestión de cobranzas. Así como la falta de actualización en su base de datos con respecto a sus clientes, además de mecanismos que ayuden a los mismos que no puedan cancelar sus deudas, esto hace que el índice de morosidad en el tiempo vaya en aumento”.

Vásquez Muñoz, L., Vega Plasencia, E. (2016). “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la entidad Consermet S.A.C., distrito de Huanchaco,

Concluye que:

“La incorrecta gestión en las cuentas por cobrar genera problemas graves de liquidez en la entidad, que conlleva a que la misma no tenga liquidez para hacer frente a sus compromisos contraídos a corto plazo, influenciadas también por políticas y procedimientos de créditos donde se debería utilizar métodos de análisis para obtener una adecuado empleo de las cuentas por cobrar”.

Uceda Davalos, L., Villacorta Bacalla, F. (2014). “Las políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa import export yomar E.I.R.L en la ciudad de Lima periodo 2013. Tesis para obtener el título profesional de contador público. Universidad privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú”.

Concluye:

“Las políticas de crédito influye en la morosidad de los clientes de la entidad Import Export Yomar E.I.R.L a consecuencia del incumplimiento de las tres políticas de créditos establecidos por la entidad, como son: clientes nuevos, clientes con créditos establecidos y clientes con sanción y recuperación”.

Los requisitos establecidos por estas tres políticas en los créditos no son exigidos a sus clientes por ende estos ocasionan que dichos clientes influyan en mayor cantidad en las cuentas morosas de la entidad.

Hidalgo Benito, E. (2010). “Influencia del control interno en la gestión de créditos y cobranzas en una empresa de servicio de pre-prensa digital en lima cercado. Tesis para obtener el título profesional de contador público. Universidad San Martin de Porres, Lima, Perú”.

Concluye que:

El otorgamiento de créditos sin elaborar una revisión adecuada del mismo, los riesgos, los costos financieros, un análisis de los clientes y su capacidad económica, esto reflejado por la ausencia de políticas de créditos donde se establecería los procedimientos en el otorgamiento de crédito los cuales no solo bastaría conocer al

cliente ni las referencias, sino que también evaluar y sustentar su capacidad y solvencia económica, liquidez.

Además de la falta de eficacia en los cobros genera dudas en la política de créditos, esto como consecuencia de la falta de métodos que establezcan como proceder frente a aquellos clientes que incumplan sus pagos. Esto origina que la empresa tenga una alta concentración de cuentas morosas e incobrables.

La entidad no puede apoyar aquellas empresas que ofrezcan un alto riesgo y que no tengan la posibilidad de cumplir con lo pagos.

2.2 Bases teóricas

Cuentas por Cobranza Dudosa

Según magister C.P.C. Justo Rueda Peves (2004) señala:

“La necesidad de establecer requisitos para el otorgamiento de la carta fianza y otras garantías que representen los deudores tributarios para así poder levantar las medidas cautelares y aprobar el reglamento de Cobranza Coactiva de SUNAT; el procedimiento es iniciado por el ejecutor mediante la notificación al deudor de la resolución de ejecución coactiva que contiene un mandato de cancelación de las Ordenes de Pago”. “Resoluciones, Liquidaciones de Declaraciones Únicas de Importación u otro documento que contenga deuda tributaria aduanera materia de cobranza dentro de los siete (7) días hábiles contados a partir del día hábil siguiente de realizada la notificación, bajo apercibimiento de dictarse medidas cautelares o de iniciarse la ejecución forzada de las mismas”.

Según Moyer M. Kretlow (2007) señala:

Entre “los métodos más habituales que una entidad utiliza para intentar el cobro de cuentas vencidas encontramos: Enviar avisos o cartas en que se le informa al cliente que su cuenta venció, realizar llamadas telefónicas o visitas al cliente en un intento por obtener la cancelación de las facturas”.

Emprender acciones legales contra el cliente.

Este “método que muchas veces resulta eficaz, tiene como propósito que la compañía no realice nuevos embarques hasta que el cliente pague sus deudas vencidas. Aunque el objetivo de los métodos de cobranza es acelerar el cobro de pagos vencidos y reducir la cartera vencida, las entidades deben evitar problemas con clientes normalmente solventes y que por alguna buena razón (por ejemplo a causa de problema temporales de liquidez) no han cumplido con el pago oportuno de sus obligaciones, si se adopta un procedimiento de cobranza sumamente agresivo, el resultado puede ser la disminución de las ventas y utilidades futuras, ya que los clientes elegirían proveedores con políticas de cobranzas más tolerantes”.

Para determinar su procedimiento de “cobranza, una entidad debe examinar con qué recursos cuenta para este fin, si para el cobro de deudas vencidas dispone de una cantidad de dinero relativamente pequeña debe limitarse a emplear los métodos menos costosos (y por ende, menos efectivos), como enviar cartas o realizar llamadas telefónicas. Si, por el contrario, cuenta con un mayor presupuesto, puede emplear procedimientos más enérgicos como enviar a representantes para que se entrevisten personalmente con los clientes morosos, en general, cuando mayores sean los gastos de cobranza de una entidad, su periodo promedio de cobranza y nivel de cartera vencida serán menores y cobranza adicionales disminuyen rápidamente cuando los niveles de gastos se elevan en exceso”.

“Cuando aumentan los gastos de cobranza, el periodo promedio de la misma acorta y por lo tanto, la cartera vencida disminuye, con lo que se obtiene beneficios marginales producto de las utilidades generales por los fondos liberados de la inversión en cuentas por cobrar”.

“Una compañía debe aumentar sus gastos de cobranza solo si espera que esos beneficios marginales superen el monto del gasto adicional en cobranza. (pg. 594-595)

Según Jorge D. Mosto (2007). El Proceso de Cobranza efectiva se resume a solo tres puntos”:

- **Gestión Telefónica** (cobranza preventiva).
- **Gestión Domiciliaria** (cobranza administrativa).
- **Cobranza Judicial:** Cuando nosotros cumplimos con los dos puntos antes mencionados y si no se tiene ningún pago o acuerdo del mismo, se le inicia un proceso legal, con el cual buscamos la recuperación del crédito vencido”.

“Se les notifica a los deudos en su domicilio y de no llegar a un acuerdo se pasará a proceso judicial debido a su negativa de pago. La cobranza ya se hace de forma de careo resulta ser más efectiva debido a que el deudor en verdad ve que realmente si se procederá conforme a derecho derivado del adeudo que tiene del financiamiento adquirido, se le da un seguimiento para no perder la credibilidad y como estamos constituidos como un despacho y la cobranza domiciliaria la realizan estudiantes de derecho con más del 50% de la carrera se le pide que se gestione con argumentos legales, dependiendo el caso”.

Esto nos da credibilidad como despacho ya que concientizamos a las personas de que tengan sus créditos al corriente, de lo contrario agravan su situación legal, económica y crediticia”. (pg. 234)

Según Enrique Rosas G. (2007) señala:

“La negociación en los procesos de cobranza es una obra que ayudará al lector a abordar, de una manera eficaz, la difícil labor de la cobranza. Apoyándose en las más actuales teorías, que procuran contemplar todas las situaciones posibles durante el proceso de negociación, las estrategias que nos ofrece el autor es de práctica aplicación para concretar la cobranza en cualquier relación comercial”.

La “obra nos ofrece, así como una herramienta imprescindible para las áreas administrativa y comercial de cualquier tipo de entidad, cuyo día a día incluya la cobranza como una de sus actividades principales; además representa una referencia obligada para quienes se forman en el duro mundo de las disciplinas administrativas”. (pg. 201).

Definición a las Cuentas por Cobrar

Kester, (2004). Señala que las “cuentas por cobrar son reclamaciones o derechos contra terceros, y a mención que”:

Las “cuentas por cobrar van a permitir conocer a la entidad las obligaciones que los clientes contraen con la misma, representando un margen de ganancia a corto, mediano o largo plazo. Sin embargo, en la práctica se designan así todas las clases de créditos, depósitos, anticipos, entre otros que no estén representados por pagare y otras clases de instrumento formales”. (p.45).

Por otro lado, “según el boletín del instituto de Contadores Públicos (2007). Nos indica que las cuentas por cobrar, tiene por finalidad Establecer un acuerdo con el principio de valor histórico contenido en el esquema de las teorías básicas de la contabilidad financiera, las cuentas por cobrar deben registrarse según lo convenido inicialmente del derecho exigible”. (p.25).

Finalidad de las Cuentas por Cobrar.

Gómez (2008). Explica que las cuentas por cobrar son:

“Garantías a favor de la entidad, liquidables dentro del ejercicio normal de la misma, y provenientes de sus actividades específicas ,por lo general basado en el principio de realización, el valor pactado deberá modificarse para reflejar lo que en forma razonable se espera obtener del efectivo, especie o servicios, de las partidas que la integran, señala que para esto se requiere que se le dé efectos, descuentos o bonificaciones pactadas, así como las estimaciones por la pérdida o difícil cobro”. (p.21)

Viviana Cossío Carrasc, (2011). “Se registra en esta cuenta cualquier deuda que los accionistas hayan contraído con la empresa por conceptos diferentes a lo que todavía deban del capital que suscribieron.” (p.35)

Administración de las Cuentas por Cobrar

Martha Abanto Bromley, (2009). “Todo departamento de las cuentas por cobrar debe tener una buena administración de la gestión, en este sentido, la administración del crédito se divide en tres funciones”:

a) Planear: “Donde se planifica un sistema operativo que sirve para la toma de decisiones”.

b) Delegar: “En toda gerencia existen varias funciones de distinto nivel y se debe procurar una efectiva delegación”.

c) La rotación “de la cuenta por cobrar se explica que el método para obtener la rotación de cuentas por cobrar Se divide de las ventas anuales, preferiblemente las ventas a créditos; por el promedio por el saldo final de cuentas por cobrar”.
(p.87)

Control Interno de las Cuentas por Cobrar

Martha Abanto Bromley, (2009). Se basa al Control Interno, para un seguimiento más amplio, para tener objetivos positivos.

Esto “Implica que las cuentas por cobrar es sólo un elemento de todo el ciclo de operaciones que se denomina ciclo de Ingresos en el que están íntimamente relacionadas las operaciones de”:

- Ventas.
- Despacho.
- Facturación.
- Crédito y Cobranzas.
- Cuentas por cobrar y caja”.

Políticas de Cobro

Martha Abanto Bromley, (2009). Nos menciona lo siguiente:

Las políticas de labor fluyen de recursos humanos de superior conocimiento hacia el distinto, allegado de vincular las diferentes técnicas cuyo destino es producto de un efectivo estudio de exigencia adentro de una estructura establecida. Especialmente, las políticas de cobranza se refieren a todos aquellos parámetros

que permite organizar los procedimientos que emplean las entidades, con el propósito de recobrar los créditos que han concedido a sus clientes. (p.123).

Gestiones de Cobranza

En correlación con la delegación, “lo indica cómo, medio de recaudación es una de las muchas actividades de una compañía que en su agregado determina su eficacia”.

Martha Abanto Bromley, (2009) El giro de saliente capital es importante “para la solidez de la compañía, con esto asegura un buen flujo de efectivo que permita a la sociedad ejecutar su programación de adquisición- comercialización de manera adecuada”.

A estudiar “dentro de la actividad de recaudación, es el sostenimiento y utilización de registros adecuados que suministren información auténtica y oportuna referente los clientes a los cuales se les ha otorgado créditos Entre estos aspectos están”:

- Cada comprador debe establecer un reconocimiento constante e específico de las facturas.
 - El reconocimiento particular debe exponer el tiempo, numero de documento e importe de toda adquisición.
 - Debe demostrarse el momento y monto de los desembolsos efectivamente recibido.
 - Registrar la persecución de recaudación que se le haga al consumidor como: visitas personales, llamadas telefónicas, cartas de cobranza o aviso.
 - Se debe determinar a una persona el compromiso de conservar esos registros.
- (p.67)

Viviana Cossío Carrasc, (2011). “Se refiere a la administración eficiente del dinero que representa el capital de trabajo invertido en cuentas por cobrar a clientes, de los procedimientos de cobro y su pronta recuperación”. (p.98)

OPTIMIZACIÓN DEL SISTEMA DE CRÉDITO Y COBRANZA

Viviana Cossío Carrasc, (2011). Nos menciona que:

- La optimización de este procedimiento es una acción encaminada a obtener el progreso de una tarea de administración de cuenta de activos y pasivos a menudo tiempo por medio de la capacidad administrativa de conducción.

- Resaltando en este sentido que la optimizan, se logra cuando existe un conveniente flujo de revelación que permita proyectar de manera anticipada las actividades que hagan práctico el regreso de los activos entregados en créditos. (p.56)

Según Rueda Peves G. (2004) señala:

“Pueden ser medios financieros o referirse a bienes y servicios el crédito es esencial, es una riqueza moderna y reviste diversas formas entre las que destacan la aprobación del consumo abundante a los individuos para fomentar su consumo de beneficios; el crédito mercantil extenso por los oferentes de materias primas a las empresas o por crédito bancario que consiste en préstamos a diversos agentes económicos”. (pg. 267).

Según Jorge D. Mosto (2007) señala:

Las cuentas por recaudar son “derechos exigibles provenientes de ventas, servicios prestados, préstamos o anticipos otorgados o cualquier otro concepto semejante no argumentado con títulos de valor. Este derecho lo conceden las entidades para conservar y captar clientes, por estos motivos es necesario que se tomen en cuenta los saldos de las mismas, luego las cuentas por recaudar representan una inversión cuantiosa para la totalidad de las empresas, por lo que se hace necesaria la presencia de una dirección competente que garantice la producción de ahorros considerables en las operaciones relacionadas con ellas”.

El objetivo “primordial de la gerencia de las cuentas por recaudar no es exclusivamente el cobrarlas con rapidez, sino prestarles la debida observación a las alternativas de costos-beneficios que se presentan en los diferentes campos de la gerencia de las mismas”.

Según Juan C. Filcun Coronado (2006) señala:

“Cuentas por Recaudar, constituidas por créditos a favor de las entidades, correspondientes a las ventas de prestación de servicios y demás operaciones normales, incluyendo cuentas de clientes, documentos por cobrar, letras por cobrar, etc.”.

CLASIFICACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Según Alan J. Richardson (2009) define:

“Las cuentas por cobrar comerciales se clasifican en cuentas exigibles a breve y extenso plazo”.

Las cuentas por cobrar a breve “plazo, deben presentarse en el Estado de Situación Financiera como activo circulante y las cuentas por cobrar a extenso plazo deben presentarse fuera del activo circulante. En el actual trabajo nos ocuparemos de indicar los aspectos relevantes de las cuentas por cobrar a breve plazo que según el boletín C-3 Normas de información financiera pueden subclasificarse de acuerdo a su nacimiento en dos grupos que son”:

Clientes. - “Como un preámbulo al conocimiento de clientes podemos indicar que antiguamente el termino clientes se refería a la careta que utilizaban los actores cuya propósito era no descubrir su identidad, en la actualidad los clientes son todas aquellas personas que deben al negocio por mercancías adquiridas al crédito y a quienes no se exige determinado garantía documenta. La igualdad entre esta aprobación y la actual es imposible determinarla, sin embargo, se tiene que admitir, no siendo esta la más adecuada, la salvedad de que el indicar clientes en forma aislada exclusivamente se menciona el nombre genérico de los deudores”.

Bajo este rubro se registran las cuentas por cobrar que posee la compañía y que provienen de las ventas de los bienes y servicios que proporciona a entidad.

Deudores Diversos. - “Estas son las que provienen de procedimientos diferentes a las ventas y a los servicios que proporciona la compañía. Esta expresión se refiere a los préstamos que hace la sociedad ya sea a sus trabajadores o a otras terceras personas como accionistas, reclamaciones, ventas de activo fijo, impuestos pagados en demasía, etc.”. (pg. 24-25).

TIPOS DE CUENTAS POR COBRAR

Según Rafael F. Ruiz (2007) define:

Tipos de “cuentas por cobrar comerciales, es la conclusión de las utilidades netas periódicas y para formar parte de la exposición correcta del sector de activos circulantes en el Estado de Situación Financiera”.

Tipos de cuentas por cobrar se define de la siguiente forma:

- a) “Cuentas Corrientes Comerciales Por Cobrar: representan las cantidades adeudadas por los clientes por ventas que se le han hecho y son activos circulantes”.
- b) “Suscripciones De Acciones Del Capital Por Recaudar: forma parte de activos circulantes exclusivamente cuando las cantidades ya están vencidas y pueden ser consideradas como cobrables. Y si no es así parecerá en la distribución de otros activos y jamás como activo circulante”.
- c) “Depósitos Reembolsables: son pagos hechos como garantía de cumplimiento de compromisos y son recuperables”.
- d) “Reclamaciones Por Cobrar: son reclamaciones contra porteadores normales por pérdidas o daños y generalmente son activos circulantes”.

e) “Anticipos Cubiertos Sobre Contratos De Compras: son activos circulantes debido a que los productos son comprados deberán ser recibidos, dentro del periodo normal de operaciones”. (pg. 63)

CONTROL CONTABLE

Definición según Lara Flores Elías (2005) señala:

Recurso “administrativo empleado para guardar la precisión y la autenticidad en las actividades comerciales y en la contabilización de éstas; se ejerce tomando como base las cifras de operación presupuestadas y se les compara con las que arroja la contabilidad. Técnicas utilizadas para que, al desarrollar las tareas de procesamiento y comprobación de las transacciones, se salvaguarden los activos y se constate que los registros financieros y presupuestarios estén respaldados con la respectiva documentación comprobatoria”.

Según Stella Maldonado G. (2003) Señala:

Debemos tener en cuenta algunos aspectos analizando en la unidad II vinculados al proceso administrativo, primero a introducirnos en los aspectos vinculados con la inspección. El proceso de inspección implica alcanzar resultados, confrontar con lo proyectado, descubrir y examinar desviaciones, avisar, evalúa el desempeño de objetivos y la consecución de las metas. Se analizan las consecuencias de las acciones y de los hechos del argumento para descubrir las causas de las desviaciones. (pg. 16)

Según Manuel de J. Fornos G. (2003) señala:

Período contable está constituido por una etapa “que se efectúan repetitivamente con objetivo de convertir información acerca de las transacciones u operaciones de una compañía en Estados Financieros para distintos usuarios. Las etapas”:

- “Recopilación documentaria.
- Analizar la información.
- Registro de operaciones en el libro diario.
- Clasificaciones de partidas del libro mayor.

- Balance de comprobación y ajustes.
- Elaboración de estados financieros”. (pg. 6)

Característica

Según Richard Mattesch (2004) define:

Característica de revisión contable, que no es más que un procedimiento de clasificación de todos los métodos coordinados con el propósito de:

- Proteger los activos
- Verificar la precisión y confiabilidad de la información financiera
- Promover la eficacia de las operaciones

Control contable: “métodos, medidas y procedimientos que tienen que conocer principalmente con la salvaguardia de los activos y a la confiabilidad de los datos de contabilidad. Entre las áreas que debemos instaurar un control contable tenemos:

- Activos Caja chica
- Efectivo Inventarios
- Ventas Etc”.

Según José L. Bejarano R. (2004) define:

Consistencia. - “Ante la presencia de operaciones similares en una entidad económica se entiende que debe corresponder para su registro y control contable un propio procedimiento el cual debe perseverar a través del tiempo en tanto no cambie la sustancia económica de las operaciones”.

“La consistencia de la información financiera genera y da como resultado que los estados financieros que proporciona la contabilidad puedan ser comparables y lograr también conocer los cambios derivados de los efectos de financieros por lo tanto la consistencia en la aplicación de los sistemas, procedimientos y técnicas contables nos ayudara a la compactibilidad de la información financiera de la cantidad en asunto en diferentes periodos así como también con los estados

económicos de otras entidades económicas.

Esta proposición básicamente sustituye al principio de la contabilidad de compatibilidad”.

- Técnica.
- Manual.
- Mecánica.
- Electrónica.
- Procedimiento.
- Inventarios perpetuos.
- Analítico.
- Mercancías generales.
- Método. Salida de almacenes.
- PEPS
- UEPS
- Costo promedio.
- Reposición o de Mercado”. (pg. 65)

Clasificación de Control Contable

Control Contable se clasifica en tipos de auditoría:

Según Ricardo Melini (2004) define:

Auditoría Financiera o Contable: que es sinónimo de la auditoría tradicional, pero con la orientación o enfoque de la auditoría de negocios.

Auditoría de Control Interno: parte de la definición de control interno del informe COSO- ver capítulo IV -, esto es. Un proceso desarrollado de la dirección. Administración o gerencia y otro personal de una empresa (ente económico), diseñado para ofrecer una seguridad razonable sobre el cumplimiento de los siguientes objetivos:

- Confiabilidad de la información financiera
- Cumplimiento de leyes y regularizaciones aplicables

Auditoría de cumplimiento legal: Es la demostración o el análisis de las operaciones económicas, administrativas, financieras y de otra índole de una compañía para establecer que se realizó de acuerdo con las normas legales, reglamentarias, estatutarias y de procedimientos que le son aplicables.

Auditoría de Gestión: La misma comprende tres aspectos bien diferenciados. Podemos definirla como el análisis que efectúa un auditor independiente de una compañía con la conclusión de emitir un informe profesional, referido al peritaje de la riqueza y eficacia de sus operaciones (producción, auditoría de desempeño), la eficacia en el desempeño de los objetivos establecidos por la dirección de la compañía. (pg. 52)

Tipos de Control Contable según Charles T. (2005) define:

1)Tipos de control a nivel gerencial:

“Su característica es que no está subordinado a pautas preestablecidas, sino que como resultado de la información recibida se van tomando las decisiones que fijan las políticas o futuros cursos de operación, se divide en”:

Control Burocrático. – “Aplicación de reglas, fundamentos y supremacía para dirigir el desempeño”.

Control de Mercado. – “Basado en el empleo de mecanismos de fijación de precios, información para reglamentar las actividades de la organización. Control de ganancias y pérdidas”.

El Estado de Resultados Integrales ofrece una posición resumida en la posición de la sociedad en un determinado periodo. Al confrontar los balances de los periodos anteriores, se pueden comprobar las variaciones y descubrir las áreas que necesitan mayor atención por la parte de la administración.

Control mediante el análisis del regreso sobre la inversión (RSI) Esta estrategia de control general es utilizado para calcular el triunfo incondicional o relativo de una sociedad o de una unidad departamental, en conocimiento de las ganancias con relación a la inversión de capital.

El control social corresponde a todos los medios y métodos utilizados para ayudar a grupos o personas que solucionaran la dificultad. Hemos verificado que las organizaciones sociales y además las empresas, ejercen poder o control sobre las personas. (pg. 103-105)

Administración: compuesto por trabajos dirigidos a suministrar conocimientos, desenvolver habilidades, innovar actitudes del personal de todos los niveles para que desempeñen excelente sus labores.

Beneficio: “Es el beneficio que se obtiene de un proceso o actividad económica. Es más bien impreciso, dado que incluye el resultado positivo de esas actividades moderado tanto en forma material o "real" como monetaria o nominal. Consecuentemente, algunos diferencian entre beneficios y ganancia. Desde un punto de vista general el beneficio económico es un indicador de la creación de fortuna o reproducción de mercaderías o valor en la economía de una nación”. (David Ricardo) (2004; 55)

Cobro: “Sus cualidades deben ser similares al ejecutivo del crédito, ya que lo más recomendado es que la misma persona quien se responsabilice de la cobranza, debe poseer conocimientos de los créditos otorgados por la entidad. El cobrador debe poseer un conocimiento completo de las técnicas de cobranza y estar al tanto cómo y cuándo aplicarla”. (Salavarría Rosa y Ana Pacherras Recuay) (2011;

Control: “Componente preventivo y corregidor acogido desde la gerencia de una entidad que permite la oportuna localización y corrección de desviaciones, ineficiencias o incongruencias en el desempeño de la formulación, instrumentación, realización y evaluación de las acciones, con el propósito de gestionar el desempeño de la normatividad que las rige, y las estrategias, políticas, objetivos, metas y asignación de recursos”. (Ettinger R.P.-) (2005;55)

Control Burocrático. - uso de reglas, fundamentos y autoridad para guiar el desempeño. (Charles T.) (2005; 201)

Control de Mercado. - “basado en el uso de mecanismos de fijación de precios e información para regular las actividades de la organización”. (Charles T.) (2005; 201)

Costos: “es un gasto, erogación o desembolso de dinero o especie, acciones de capital o de servicio, hecho a cambio de recibir un activo. El efecto tributario del término costos (o gasto) es de disminuir los ingresos para obtener renta”.
(Alvares Carriazo José L.) (2011)

Crédito: “obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas.

1) Pueden ser recursos financieros o referirse a bienes y servicios.

El crédito es fundamental en una economía moderna y reviste diversas formas entre las que destacan el crédito de consumo extendido a los individuos para financiar su consumo de bienes; el crédito comercial extendido por los oferentes de materias primas a las empresas o por estas a los vendedores de mayoristas; y el crédito bancario que consiste en préstamos a diversos agentes económicos”.
(Alvares Melcon S.) (2010: 155)

Cuenta corriente: “parte de la balanza de pagos que registra las transacciones corrientes de mercadería de servicios reales y financieros.

Deposito bancarios del que puede retirarse todo o parte contra presentación de cheques”. (García- Olmedo D.) (2010; 65)

Devoluciones: “La devolución es el acto por el cual se restituye al contribuyente o administrado el dinero que haya pagado sin que corresponda a su obligación o como retribución o beneficio por disposición legal. Los motivos de devolución son.
- Pagos en exceso.

- Pagos indebidos.
- Excesos retenciones.
- Saldo materia de beneficio al exportador.
- Por disposición legal".(Gonzales G. Ángel) (2012: 102)

Economía: "ciencia cuyo objeto de estudio es la organización social de la actividad económica en otras palabras, economía es la ciencia de como las sociedades resuelven o podrías resolver sus problemas económicos". (Labatut Server Gregorio) (2011; 25)

Efectivo: "vocablo de sentido amplio asociado con cualquier transacción comercial que implique la utilización de dinero". (Llorente Olier J. Ignacio) (2010: 432)

Endeudamiento: "utilización de recursos de terceros obtenidos vía deuda para financiar una capacidad y aumentar la capacidad operativa de la entidad". (Romano Aparicio Javier) (2010; 648)

Financiamiento: "Es el conjunto de medios monetarios financieros que se destinaran a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La primordial especialidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las entidades, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios".

En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo. (Garrido Celso) (2009; 68).

Ganancia: "valor del producto vendido descontado el costo de los consumos y la depreciación menos los pagos contratados, tales como salarios, interés y arriendos". (Cervera O. Mercedes) (2012; 471).

Productividad: "Es la cualidad de productivo. De la capacidad o grado de producción por unidad de trabajo, superficie de tierra cultivada o equipo

industrial". (Gutiérrez Pedro) (2006; 32).

Valoración: "En la economía se denomina valoración (o tasación) a la atribución de un valor monetario, un determinado bien o servicio, en la cual a partir de ello asumirá un lugar en el mercado, este precio económico está influido en la subjetividad y se atribuye según distintos mecanismos, como la comparación".

Repercusiones: consecuencia indirecta de un hecho o decisión.

Rentabilidad: Razón que indica la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión y recursos que se utilizaron para obtenerla.

3 ALTERNATIVAS DE SOLUCION

El impacto de la tardanza en los cálculos por cobrar comerciales y como resultado este afectara la liquidez general en 2016 de la entidad investigada tenemos las siguientes alternativas de solución:

- 1)** La entidad debe elaborar un manual de métodos que establezcan las políticas de cobro con los clientes y así poder obtener ingresos y cumplir con los compromisos financieros.
- 2)** La entidad debe implementar normas y funciones específicas en el área de créditos y cobranzas disminuyendo así altos costos innecesarios en el personal y planificar las funciones del personal de acuerdo al grado académico.
- 3)** Establecer una Departamento de Recursos Humanos en el cual evaluará al personal semestralmente o de acuerdo con el puesto que ocupa, además el área de Recursos Humanos deberá capacitar al personal y colocar en el área de acuerdo al grado académico en que se encuentran los postulantes.
- 4)** El área de créditos debe tener en cuentas los siguientes métodos:

MÉTODOS QUE SE APLICARAN EN TRANSPORTES VIRCAR SRL

- ❖ **COBRANZA PREVENTIVA:** “Consistirá en hacer de conocimientos a sus clientes con anticipación que tiene factura próxima a vencerse para que pueda programar la cancelación de la misma y evitar tener una cuenta morosa”.
- ❖ **DESCUENTOS POR PRONTO PAGO:** “Es una forma de motivar a los clientes por cancelaciones realizadas con anterioridad al vencimiento de sus obligaciones adquiridas”.
- ❖ **AUTOMATIZACIÓN EN LOS RECORDATORIOS DE PAGO:** “Con esta herramienta tecnológica se puede generar recordatorios de pago en su buzón, para que estos clientes puedan incluir dichas deudas en su programación de pagos”.
- ❖ **UTILIZANDO ESTOS MÉTODOS Y POLÍTICAS** en las cuentas por cobrar comerciales, los índices de morosidad reducirán ya que se implementaría estos procedimientos para el control de las cuentas exigibles obteniendo como resultado mayor liquidez y menos morosidad.

CONCLUSIONES

De la investigación efectuada a la empresa **TRANSPORTES VIRCAR S.R.L** al año 2016, hemos determinado las siguientes conclusiones:

- 1) La área de cobranzas carece de procedimientos y políticas de cobro a los clientes, le origina problemas de liquidez al no generar los flujos de fondos adecuados para honrar los pagos de deudas de corto plazo en favor de los proveedores, escenario que conllevaría a la pérdida de confianza y credibilidad para obtener financiamiento en el sistema bancario, para sus operaciones normales.
- 2) La empresa al carecer de manuales y organización de funciones, como reglamentos, se ubica como una organización con desorden funcional, lo cual sus costos de operación dejan mucho que desear al sobre valorizar costos innecesarios por personal con rango familiar de los accionistas.
- 3) La empresa no cuenta con un área en el cual evalué al personal y verificar que cumpla con los requisitos que se necesita en el puesto.
- 4) El área de cobranzas no cuenta con métodos de cobro para aquellos clientes que se encuentran atrasados en sus pagos el cual disminuiría su cartera de morosidad y su deficiencia en sus finanzas.

RECOMENDACIONES

De la investigación efectuada a la empresa **TRANSPORTES VIRCAR S.R.L** al año 2016, llegamos a las siguientes recomendaciones:

- 1)** Implementar los manuales y procedimientos para realizar una transacción financiera para efectos de potencializar y mejorar los ingresos operativos de la empresa, en el manual debe especificar la forma de investigar el cliente antes de cerrar un contrato, verificar en INFOCORP o en todo caso emisión de cheques diferidos.
- 2)** Establecer normas y funciones en las diferentes áreas de la empresa, colocar a personas adecuadas para el puesto que se desea lo cual ayudara a tener un personal feliz en el puesto que se encuentra.
- 3)** Poner en funcionamiento el área de Recursos Humanos (ANEXO 3) el cual tendrá que evaluar al personal antes de ser contratado y además deberá de capacitar al personal para que el personal pueda desempeñar su labor de forma óptima.
- 4)** Elaborar métodos en los manuales de procedimiento, en al área de cobranzas para poder actuar en casos de clientes morosos y no incrementar la cartera de cobranza dudosa.

REFERENCIA

LIBROS:

Campos H. (2011) *procesos en la administración de cobranzas dudosa* 32p, editorial lluvia editoriales de mexico.

Martínez A. (2014) *toma de decisión en el manejo de clientes morosos* 56p, editorial asa ediciones de argentina.

Pérez G. (2013) *métodos para cobranzas y castigo en las cuentas por cobrar comerciales y vinculadas* 42p, editorial anagrama de bolivia.

Villanueva B. (2012) *provisión de cobranza dudosa* 32 p, editorial argonauta de bogota.

Zapata A. (2011) *análisis de castigo de cuentas incobrables* 23p, editorial aryballo de chile.

TESIS:

Barrientos E. (2010) *influencia del control interno en la gestión de créditos y cobranzas en una empresa de servicios de pre- prensa digital en lima- cercado* tesis de posgrado, Perú.

Hidalgo C. (2013) *análisis del índice de morosidad en la cartera de créditos de iece—Guayaquil y propuesta de mecanismos de prevención de morosidad y técnicas eficientes de cobranza* tesis de posgrado, ecuador.

López S.(2013) *sistema de cobro y recuperación de cartera de crédito para la empresa “profemac” de la ciudad de Tulcán*, tesis de posgrado , ecuador

Reyes M. (2014) *las políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa import export yomar e.i.r.l. en la ciudad de lima periodo 2013*”, tesis de posgrado, Perú.

Torres A. (2015) *administración financiera de las cuentas por cobrar de la empresa villa del sol s.a.c en la ciudad de argentina periodo 2014*, tesis de posgrado, buenos aires.

REVISTAS:

Matteucci M. (2016), cuentas por cobrar comerciales y vinculadas revista legal de la PUCP, <http://contabilidad-fundamentos.blogspot.pe/2013/04/cuentas-de-comerciales.html> , *revista científica de ciencias empresariales* 15 febrero 2016.

Bustamante J. (2016), provisión y castigo de la cobranza dudosa http://aempresarial.com/web/revitem/1_17296_42454.pdf, *revista business intelligence* 30 de marzo 2016.

Hernández P. (2011), métodos para disminuir la morosidad en las empresas privadas Actualidad Empresarial, <http://fiscalistas.mx/2013/04/deducción-de-cuentas-incobrables> , *revista proyección empresarial* 15 de noviembre 2011.

Bustamante J. (2008), métodos de cobranza y aumentó de efectivo y activo disponible y exigible bajo el plan contable general empresarial, Actualidad Empresarial <https://grupodeinvestigacioncontable.blogspot.pe/2011/04/cuentas-y-documentos-por-cobrar.html>, *revista consultoría y gestión empresarial contable* 15 de noviembre 2008

Gutiérrez P. (2011), cobranza dudosa y perdida del efectivo en las empresas privadas <http://contabilidad-fundamentos.blogspot.pe/2013/04/cuentas-de-cobranza> , revista *revista caballero bustamante* 26 de enero 2011

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
TRANSPORTES VIRCAR SRLTDA
 Expresado En Nuevos Soles

APENDICE A SITUACION FINANCIERA

	2016	%		2016	%
ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/. 4,129,00	0,07%	Sobregiros y Pagares Bancarios		
Valores Negociables			Cuentas por Pagar Comerciales	S/. 3,875,862,00	65,00%
Cuentas por Cobrar Comerciales	S/. 376,455,00	6,31%	Cuentas por Pagar a Vinculadas		
Cuentas por Cobrar a Vinculadas			Otras Cuentas por Pagar	S/. 1,478,741,00	24,80%
Otras Cuentas por Cobrar	S/. 692,493,00	11,61%	Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo		
Existencias	S/. 12,670,00	0,21%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/. 5,354,603,00	89,80%
Gastos Pagados por Anticipado	S/. 251,094,00	4,21%			
Otros activos	S/. 1,007,548,00	16,90%	PASIVO NO CORRIENTE		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 2,344,389,00	39,32%	Deudas a Largo Plazo	S/. 156,483,00	2,62%
			Cuentas por Pagar a Vinculadas		
ACTIVO NO CORRIENTE			Ingresos Diferidos		
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo			Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	S/. 429,420,00	7,20%
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/. 585,903,00	9,83%
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo					
Inversiones Permanentes			TOTAL PASIVO	S/. 5,940,506,00	99,62%
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de	S/. 3,608,969,00	60,52%	Contingencias		
Activos Intangibles (neto de amortización	S/. 9,696,00	0,16%	Interés minoritario		
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos			PATRIMONIO NETO		
Otros Activos			Capital	S/. 1,454,734,00	24,40%
TOTAL ACTIVO NO	S/. 3,618,665,00	60,68%	Capital Adicional		
			Acciones de Inversión		
			Excedentes de Revaluación		
			Reservas Legales		
			Resultado del Ejercicio	S/. -3,975,408,00	
			Resultados Acumulados	S/. 2,543,222,00	42,65%
			TOTAL PATRIMONIO NETO	S/. 22,548,00	0,38%
TOTAL ACTIVO	S/. 5,963,054,00	100,00%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/. 5,963,054,00	100,00%

APENDICE B ESTADO DE RESULTADO

ESTADO DE RESULTADOS GLOBALES

TRANSPORTES VIRCAR SRLTDA

31 de Diciembre del 2017

(Expresado en Nuevos Soles)

	2016	%
Ventas	1.803.569	100,00%
Devoluciones y rebajas concedidas	0	
VENTAS NETAS	1.803.569	100,00%
Costo de Ventas	1.263.601	70,06%
UTILIDAD BRUTA	539.968	29,94%
<u>Gastos Operativos</u>		
Gastos de Ventas	4.506.537	249,87%
Gastos de Administración	644.874	35,76%
Total Gastos Operativos	5.151.411	285,62%
UTILIDAD(PÉRDIDA) OPERATIVA	-4.611.443	-255,68%
<u>Otros Ingresos y Gastos</u>		
Ganancia (Pérdida) por venta de activos	696.638	38,63%
Otros Ingresos	61.919	3,43%
Ingresos Financieros	1.279	0,07%
Gastos financieros		
Total Otros Ingresos y Gastos	759.836	42,13%
<u>UTILIDAD(PÉRDIDA) ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPTO</u>	-3.851.607	-213,55%
Participación de Utilidades (10%)		
<u>UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DEL IMPUESTO</u>	-3.851.607	-213,55%
Impuesto a la Renta (30%)	123.801	6,86%
<u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u>	-3.975.408	-220,42%

APENDICE C PROPUESTA DE ORGANIGRAMA

